

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang bersifat mempengaruhi tindakan, perilaku, pikiran dan pendapat tanpa paksaan baik fisik atau nonfisik. Komunikator berusaha mempengaruhi komunikan dengan cara mengubah pikiran dan tindakan seseorang dengan memanipulatif motif-motif ke arah tujuan yang sudah ditetapkan, mempengaruhi pilihan seseorang dengan cara menyadarkan orang dengan memodifikasi pikiran mereka pada sebuah pilihan dengan *argument* yang masuk akal atau rasional, sehingga dapat meyakinkan komunikan, sehingga komunikan akhirnya mau berperilaku seperti yang diinginkan komunikator.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan, sebagai berikut:

1. Proses komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *murabbi* dalam menanamkan sikap taat melalui beberapa tahap, diantaranya melakukan pendekatan dengan binaan, agar binaan merasa dekat secara emosional dan percaya dengan *murabbi*. Kedua, membangun rasa kebersamaan (*ukhwah*) agar tumbuh perasaan diterima, inilah sebagai salah satu komponen yang dapat menumbuhkan penghormatan binaan pada *murabbi*. Ketika seseorang diterima, dihormati, dan disenangi orang lain dengan segala bentuk keadaan dirinya, maka mereka akan cenderung untuk meningkatkan penerimaan dirinya. Ketiga barulah proses penyadaran tentang pentingnya *halaqah* bagi binaan. Proses komunikasi persuasi inilah yang membuat binaan taat pada *murabbi*.

2. Proses *murabbi* mendapatkan binaan binaan terdiri melalui ditahap diantaranya, pertama *murabbi* melakukan perekrutan dengan cara *follow up* mentoring, dimana

murabbi memberikan pengertian kepada binaan mentoring tentang *halaqah*, pentingnya *halaqah*. Lalu setelah itu lewat bujukan, dengan cara mengetahui latar belakang binaan terlebih dahulu, melakukan pendekatan dengan calon binaan, dakwah fardiyah, baru setelah itu membujuk mengikuti *halaqah*. Kedua, mahasiswa yang menawarkan diri mengikuti *halaqah*. Murabbi berperan dalam meyakinkan pilihan calon binaan, setelah itu membuat mahasiswa yang menawarkan diri merasa nyaman saat mengikuti *halaqah*.

5.2 Saran

1. Agar *halaqah* bisa menjadi salah satu cara untuk merubah sikap seseorang ke arah yang lebih baik, dengan menggunakan metode komunikasi interpersonal maupun komunikasi persuasive.
2. Untuk menanamkan karakter kepada seseorang, *halaqah* bisa dijadikan alternatif dalam merubah karakter seseorang menjadi lebih baik
3. Disarankan *halaqah* menjadi salah satu cara untuk memperdalam ilmu agama dengan sifat yang dialogis dengan *murabbi*/guru, memberikan kesempatan kepada murid untuk memikirkan dan bertanya jika belum mengerti, ditambah dengan pertemuan yang *intens*.
4. Pendekatan personal yang dilakukan oleh *murabbi* bisa menjadi contoh bagi guru/mentor agar murid mau mendengarkan, memperhatikan dan mengikuti apa yang dikatakan oleh guru/mentor
5. Untuk penelitian selanjutnya agar dapat meneliti tentang komunikasi *interpersonal* antara *murabbi* dengan binaan dalam *halaqah*.

